PTC：在新的竞争环境中找准差异点

撰文／齐健

在工业技术与电子技术、信息化技术及其细分领域新技术不断融合的过程中，衍生出了很多新兴领域的市场，在信息化技术发展的初期，工业信息化领域就是这样一个新兴市场。而时至今日，工业化与信息化的深度融合，已经成为工业界的焦点话题，工业信息化市场也开始不断产生新的竞争环境。从最早的 CAD、CAE、CAM，到后来的 PDM、PLM，再到今天从各个角度覆盖产品生命周期及其各条延长线的智能互联产品，随着产品理念的革新，信息化服务商们开始以各种各样的新概念，诠释新形势下自己企业的竞争差异点。

技术的差异化竞争

日前，记者在 PTC 北京办公室采访了刚刚履新的 PTC 中国区总裁 Kerry Grimes。他认为，在工业信息化技术刚

投稿邮箱 | cadcam@idnovo.com.cn
IMCHINA@idnovo.com.cn

刚兴起的时候，市场竞争非常激烈也非常单一，无论是技术还是销售策略很快就陷入了同质化竞争的困局。而到了近些年，工业信息化市场开始不断孕育新的产品理念，每家厂商的发展方向也发生了变化，这造就了各家厂商在新形势下新的竞争差异点。随着业务方向的不同，竞争的格局也在不断变化，传统的竞争产品已经开始模糊化，而所谓的新竞争对手，在细分领域的关注点也有很大差异。

PTC 关注的竞争差异点是物联网技术，其主要关注工业物联网平台的建设和数据的应用。近年来，PTC 投入大量资源先后收购了物联网平台 ThingWorx、大数据分析产品 COLDLIGHT、关注连接的 Axeda 和 Kepware，以及增强现实软件 Vuforia，快速建立起 PTC 在物联网领域的技术优势，在新的竞争环境中形成差异化竞争力。

Kerry Grimes 说：“为工业物联网提供应用支持是 PTC 未来的主攻方向，我们会在物联网数据的采集、分析和使用中投入大量的技术力量，构建一个能够整体分析、综合利用数据的完整平台，这就是 PTC 在市场中最大的不同。”他同时表示，目前 PTC 在物联网领域投入巨大，其目标并不是在短期内获得回报，而是看好物联网相关业务在未来的前景，IoT 技术不仅可以增强 PTC 现有核心产品的技术竞争力，还能够结合传统核心产品优化产品线，在未来实现循环促进的盈利模式。

以新销售策略巩固竞争力

在业务方面，作为新上任的 PTC 中国区总裁，Kerry Grimes 表示，他目前的工作重点是重组中国区的销售团队，包括重新分配 PTC 在中国的直销和分销资源，直销业务主要针对体量较大的行业市场和大型直销客户，而分销业务则会关注跟广阔的细分领域，使销售工作可以更清晰地渗透到市场中。在直销方面，PTC 新近关注到两个新的技术市场，航空领域的 SLM 市场和零售行业的 FlexPLM 业务。在分销方面，PTC 非常关注渠道网络的建立，除了通过专门的渠道合作伙伴管理部门提升代理商的技术水平和销售能力外，还通过一些传统的大型渠道代理拓展低级市场，发展新的合作伙伴加入，扩大细分市场的影响力。

PTC 在全球的传统渠道合作伙伴大多关注在 PTC 的优势技术领域 CAD 和 PLM 领域，他们关注的用户端问题则更倾向于产品生产技术和产品本身。而如今，PTC 的技术关注点逐渐向物联网领域转移，越来越多的资源和技术力量倾向了智能可连接产品的研发领域。因此，无论是 PTC 还是合作伙伴，都已经开始重新定位 PTC 整体的渠道建设、运营、管理，以及产品的制造与后期服务方面的各种问题。

目前 PTC 正在组建一个关注智能互联产品与运营的全新合作伙伴组合，以销售与服务相结合的模式，把物联网产品与运营服务更好地推向用户，并帮助用户快速消化新的信息化模式。同时，PTC 也开发了很多 OEM 合作伙伴，关注物联网业务，比如亚马逊、阿里巴巴和腾讯等云服务供应商，籍此把传统的解决方案通过系统集成、云服务等不同的方式部署到客户的业务中，以全新的渠道合作伙伴发展路径为用户定制更简便快捷的应用模式。

以符合中国特色的销售模式为突破

就在不久前，PTC 刚刚发布了针对中国市场的全新三年订阅模式，其所有软件产品均推出三年订阅模式，同时中国客户可在三年订阅期满后选择永久买断软件许可证。订阅模式可以在短期内大幅降低客户部署软件的成本，提高应用的灵活性。目前，PTC 在北美和西欧的订阅比例已经达到了 75%，在中国订阅模式的比例是 30%，其推广速度正处在缓步上升阶段。Kerry Grimes 认为，中国客户会逐渐接受这种新的销售模式，同时三年买断的新政策为很多需要永久许可的企业用户在财务与资产组合方面提供了适应中国国情的全新支持。

此外，针对中国市场，Kerry Grimes 还表示，PTC 非常重视中国的国家战略以及与中国政府的本地合作，并持续开展服务中国中小企业的业务，同时针对中国制造 2025 策略制定了符合中国国情的发展路线图，以期实现产品与各阶段政策的匹配。

Kerry Grimes 说：“随着 PTC 不断推广物联网技术的脚步，我们还将对全球代理商和渠道进行进一步优化，并在全球推广我们的订阅模式。在 PTC 的转型过程中，我们的理念在改变、产品在改变、销售模式在改变、渠道战略也在改变。PTC 已经不再是一个传统的 CAD 公司，而是物联网技术与 CAD 技术融合的践行者。”